

Inhaltsverzeichnis

1	Verhandeln liegt in unseren Genen	1
1.1	No Risk – no Fun	1
1.2	Darf es ein bisschen mehr sein?	3
2	Grundlagen jeder Verhandlung	7
2.1	Die vier Grundprinzipien des Harvard-Konzepts	8
2.2	Der Nutzen des Harvard-Konzepts für Krisenverhandlungen	12
3	Verhandlungsstrategien in Krisenzeiten	15
3.1	Was ist eine Krise?	15
3.2	Die persönliche Vorbereitung	19
3.3	Die Durchführung	46
4	Zusätzliche Sonderfälle in Krisenverhandlungen	67
4.1	Lasst endlich Profis ran!	68
4.2	Stress zum persönlichen Freund machen	69

XVII

4.3	Virtuelles Verhandeln	71
4.4	Digitales Verhandeln (gegen Roboter)	79
4.5	Angst, keine Alternative zu haben	83
5	Praxisbeispiele für eine erfolgreiche Verhandlungsvorbereitung	85
5.1	Vorbereitungstipp 1	85
5.2	Vorbereitungstipp 2	86
5.3	Vorbereitungstipp 3	87
6	Fazit und Ausblick 2050	89
6.1	Helfen Sie anderen, das Gesicht zu wahren	89
6.2	Gehen Sie nie unvorbereitet in die Verhandlung	90
6.3	Setzen Sie eine Art F.I.R.E-Konzept um	93
6.4	Verhandeln in Zukunft	97
	Literatur	99